



IHR WEG ZU
EXCELLENCE

Wissen schafft Zukunft
EXCELLENCE Akademie
Advanced Line

www.excellenceakademie.de

Wirkungsvolle Rhetorik, Präsentation und Gesprächsmoderation

Als Fach- und Führungskraft in den Bereichen Einkauf, Logistik oder allgemeine Verwaltung müssen Sie Ihre Arbeitsergebnisse in Meetings und Besprechungen vor Vorgesetzten und Teammitgliedern sowie Kunden und Lieferanten überzeugend präsentieren.

Durch gezielten Einsatz von schlüssiger Rhetorik und situationsgerechten Moderations- und Präsentationstechniken gilt es, andere Personen zu informieren und zu motivieren, um darüber Ihre Zustimmung und Mitarbeit bei der Realisierung einer Aufgabe oder Idee zu erhalten. Bei der Moderation von Teamsitzungen und Besprechungen kommt es darauf an, alle Teilnehmer in einen produktiven Gedankenaustausch einzubeziehen, entstehende Konflikte zu lösen und verbindliche Ergebnisse zu erarbeiten.

In diesem Seminar werden Methoden und Techniken der Präsentation, Selbstdarstellung und Moderation intensiv trainiert. Dadurch werden die persönlichen Fähigkeiten der Teilnehmer, erfolgreich zu präsentieren und zu moderieren, nachhaltig verbessert.

Sie sind

Mitarbeiter in den Bereichen Einkauf, Logistik oder Verwaltung und wollen in Projektteams oder vor externen Partnern ihre Arbeitsergebnisse präsentieren und in Arbeitstreffen die Gesprächsführung oder Moderation übernehmen.

Ihr Nutzen

Sie lernen, Ihre Argumente überzeugend zu präsentieren. Durch das videogestützte Training mit individuellem Feedback werden Redehemmungen überwunden und der sichere Einsatz von Rhetorik, Körpersprache und Präsentationstechnik eingeübt. Sie erwerben die erforderlichen Kenntnisse um Gruppen in Meetings und Besprechungen zielführend zu moderieren.

Referentinnen

C. Krabbe-Steggemann ist seit vielen Jahren unter anderem als Kommunikationstrainerin und Beraterin in der Personalentwicklung tätig und hat umfangreiche Schulerfahrung in den Bereichen Präsentation, Moderation und Verhandlungsführung.

R. Schulte-Spechtel ist Trainerin im Bereich Kommunikation und Verhandlungsführung mit langjähriger Praxis in der Schulung von Einkäufern.

Teilnehmer

Maximal 12 Personen

Inhalt

- **Konzepte zur Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen und Diskussionen**
 - Inhalte und Aufbau
 - Methodische Möglichkeiten
 - Festlegung und Nutzung des Zeitrahmens
- **Die überzeugende Präsentation**
 - Wirkungsvolle Unterstützung durch Auftreten und Körpersprache
 - Dramaturgie und Medieneinsatz in der Präsentation
 - Schlüssige Argumentation und wirkungsvolle Rhetorik
 - Schlagfertiger Umgang mit Einwänden und Störungen
 - Der krönende Abschluss
 - Argumentation und Rhetorik auf dem Prüfstand (**Videotraining**)
- **Erfolgreiche Moderation von Gruppen bei Meetings und Besprechungen**
 - Aufgaben und Zielsetzung des Moderators
 - Bewährte Methoden erfolgreicher Moderation
 - Kommunikation mit und innerhalb der Gruppe
 - Mit aktiven Teilnehmern zu verbindlichen Ergebnissen
 - Selbstbewusster Umgang mit Störungen und Konflikten
 - Moderation und Gesprächsführung auf dem Prüfstand (**Videotraining**)

Methoden

Einzel- und Gruppenarbeit, Lehrgespräch, Rollenspiele mit Videoanalyse

Termine und Orte

| | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 28.–29.09.17 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52176233 |
| 20.–21.06.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186232 |
| 17.–18.09.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186233 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
1.200,- EURO Standardgebühr
600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Zeit- und Selbstmanagement kompakt

Verlieren Sie an manchen Tagen den Überblick über Ihren Schreibtisch und wissen nicht, mit welcher Aufgabe Sie anfangen sollten? Haben Sie das Gefühl, dass Sie Ihren Arbeitsalltag nicht mehr selbst gestalten können, sondern ständig unter Termindruck auf Anforderungen anderer reagieren müssen? Sind Sie am Ende eines Arbeitstages völlig erschöpft und wissen – trotz Überstunden – häufig nicht, was Sie während des Tages geleistet haben?

Dann ist es Zeit, einen Tag Abstand vom Arbeitsalltag zu nehmen, sich über Ihre Arbeits- und Zeitplanung bewusst zu werden und in unserem Seminar Zeit- und Selbstmanagement zu lernen, wie Sie effizient mit Ihrer Zeit umgehen und Ihren Tages- und Wochenablauf strukturieren können.

Sie sind

Führungskraft, Führungsnachwuchskraft oder Mitarbeiter und möchten Ihr Zeitbudget wirkungsvoll und effizient nutzen.

Ihr Nutzen

Sie erfahren in diesem Seminar, wie man die richtigen Prioritäten setzt und Sie lernen – am Beispiel der Zeit- und Selbstplanung erfolgreicher Menschen – Zeiträume und Ziele realistisch zu planen. Sie machen sich mit hilfreichen Kreativitätstechniken vertraut und lernen, wie Sie mit Unterbrechungen effektiv umgehen. Sie überprüfen, welche Ihrer Tätigkeiten problemlos wegfallen können und erarbeiten Ihre eigene Entspannungsmethode.

Referent

J. W. Goldfuß ist selbstständiger Unternehmensberater, Autor und Trainer. Sein Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung von Kommunikations- und Führungswissen. Aufgrund seines langjährigen beruflichen Werdegangs mit Tätigkeiten in unterschiedlichen (Führungs-) Funktionen bei verschiedenen Unternehmen im In- und Ausland ist bei seinen Trainings ein intensives Eingehen auf die Erfordernisse und Situationen der betrieblichen Praxis gewährleistet.

Teilnehmer

Maximal 12 Personen

Inhalt

- Von der Lebensplanung zur Tagesplanung
- Die Konzentration auf das Wesentliche – aber wie?
- Mit der ABC-Analyse und dem Pareto-Prinzip zum Erfolg
- Work smarter – not harder
- Zeit sparen in Meetings und Konferenzen
- Vom Voltischler zum Leertischler: Schreibtischmanagement
- Delegieren oder selber machen
- Den passenden Terminplaner auswählen
- Zeit sparen mit der richtigen Kommunikation

Methodik

Trainerinput und praktische Übungen, viele Tipps für die Praxis

Termine und Orte

| | | |
|----------|-----------|---------------------|
| 07.11.17 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52171211 |
| 07.06.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52181210 |
| 22.11.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52181211 |

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.00 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

| | |
|-------|--|
| 640,- | EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn) |
| 800,- | EURO Standardgebühr |
| 400,- | EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71) |

Kompaktwissen Logistik

Logistik als betriebliche Querschnittsfunktion ist ein Schlüsselfaktor für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in einem globalisierten Umfeld. Fundierte Grundkenntnisse logistischer Prozesse und ein umfassender Überblick über die Steuerungs-, Abwicklungs- und Kontrollinstrumente sind Voraussetzung zum Verständnis der Planungs- und Organisationsanforderungen bei der Gestaltung von Material- und Informationsflüssen.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen systematischen Überblick über alle wesentlichen logistischen Prozesse der betrieblichen Wertschöpfungskette. Durch Fallstudien und Beispiele aus der Praxis werden logistisch relevante Aspekte und Schwerpunkte dargestellt und vertieft.

Sie sind

Mitarbeiter in Auftragsabwicklung, Einkauf oder Logistik und wollen sich einen umfassenden Überblick und grundlegende Kenntnisse über die Zusammenhänge und Gestaltungsmöglichkeiten kundenorientierter und unternehmensübergreifender Logistik verschaffen.

Ihr Nutzen

Sie erwerben ein fundiertes Grundwissen über alle wesentlichen Funktionen und Erscheinungsformen moderner Logistik. Ergänzend erhalten Sie durch praxisorientierte Fallstudien vertiefende Einblicke in logistische Prozesse und innovative Lösungen.

Referent

Dipl.-Ing. **A. Büngers** verfügt über langjährige Fach- und Führungserfahrung bei der Konzeption und Strukturierung von Einkaufs-, Produktions- und Logistikstrukturen. Er ist Lehrbeauftragter für Produktions- und Beschaffungslogistik an der Technischen Hochschule Mittelhessen und Partner einer globalen Supply Chain Agentur.

Teilnehmer

Maximal 16 Personen

Inhalt

Grundlagen der Logistik

Logistikstrategien

- Just in Time, Kanban, Built to order, etc.

Beschaffungslogistik und Disposition

- Von der Bedarfsanalyse bis zur Anlieferungssteuerung von zugekauften Materialien

Vertriebs- und Produktionsplanung

- Der vertriebliche Forecast als Grundlage der Produktionsplanung

Logistische Produktneueinführung

- Der Einfluss der Logistik auf den Prozess von Produktneueinführungen

Produktions- und Fertigungssteuerung

- Produktänderungen, und ihr Einfluss auf die logistischen Prozesse
- Von der Bedarfsanalyse bis zur Einsteuerung von Fertigungsaufträgen

Lagerstrategien und Lagerwirtschaft

- Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch effiziente Gestaltung von Lagerorganisation und Lagerverwaltung

Vertriebslogistik

- Von der klassischen Auftragsabwicklung zur Vertriebslogistik mit übergreifender Prozessverantwortung

Logistik- und Transportdienstleister

- Auswahl, Vertragsgestaltung, Risiken

Logistikcontrolling

- Kennzahlen, Benchmarking, Qualitätsmanagement

Termine und Orte

| | | |
|--------------|-----------|---------------------|
| 05.–06.10.17 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52176932 |
| 15.–16.02.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186930 |
| 27.–28.06.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186931 |
| 25.–26.10.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186932 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Zollrecht und Zollabwicklung in der Praxis

Unternehmen kaufen zunehmend weltweit zu. Den wenigsten Unternehmen ist dabei die Fülle der zu beachtenden Vorschriften und Gesetze bekannt. So werden häufig scheinbar gewinnträchtige Einkäufe im Ausland durch administrative Kosten kompensiert. Um dies zu verhindern, sind umfassende Kenntnisse der – sich ständig ändernden - Vorschriften und Gesetze im Bereich der Außenwirtschaft mit ihren aktuellen Neuerungen notwendig. Mit diesen Kenntnissen werden die Verantwortlichen für die Auslandsbeschaffung Ihres Unternehmens in die Lage versetzt, Produktverteuerungen durch Nichtausnutzung von gesetzlichen Freiräumen bzw. Unkenntnis zollrechtlicher Bestimmungen zu verhindern.

Sie sind

Führungskraft oder Mitarbeiter im Einkauf/in der Beschaffung mit Verantwortung für die weltweite Beschaffung.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie Kenntnis der aktuellen zollrechtlichen Regelungen im weltweiten Warenverkehr. Eventuell bestehende Informationsdefizite werden ausgeräumt, um Sie so in die Lage zu versetzen, zollrechtlich optimale Einkaufsentscheidungen bezüglich der Beschaffung im Inland oder Ausland zu treffen. Als erfahrener Praktiker wird der Referent betriebliche Fragestellungen ausführlich behandeln.

Referent

Team der Excellence Akademie

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

1. Einführung in die Außenhandelskomplexe

- Warenverkehr mit Drittländern
- Warenverkehr im Europäischen Wirtschaftsraum
- Warenverkehr im Binnenmarkt

2. Behandlung von EG- und Nichtgemeinschaftswaren

- Eingang von EG-Waren (INTRASTAT und behördliche Meldungen)
- Einfuhr von Drittlandswaren
- Zollantrag und Zollanmeldung von Drittlandswaren (Freistellungsmöglichkeiten)
- Zollrechtliche Bestimmungen und Vermeidung von Zollzahlung (Zolllager, Aktiver Veredelungsverkehr, Passiver Veredelungsverkehr, Freizone, Freier Verkehr)
- Sammelzollverfahren (Das neue Zollverfahren ATLAS)

3. Der Zollwert

4. Internationale Handelsklauseln

5. Nutzung von Zollpräferenzen

- (zollfreier Einkauf)
- (Nichtpräferenzialer Ursprung – IHK-Ursprung, Präferenzialer Ursprung)

6. Die Verantwortlichkeiten im Zollbereich

Termine und Orte

| | | |
|----------|-----------|---------------------|
| 29.11.17 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52176362 |
| 20.02.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186360 |
| 21.06.18 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52186361 |
| 08.11.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186362 |

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.00 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 640,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 800,- EURO Standardgebühr
- 400,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Die ADSp 2017

- ein einheitliches Regelwerk für Speditions- und Logistikverträge

Mit Wirkung zum 1. Januar 2017 haben sich die Spitzenverbände der verladenden Wirtschaft einerseits und der Speditions- und Logistikunternehmen andererseits auf ein neues gemeinsames Bedingungsnetz geeinigt. Diese Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen 2017 (ADSp 2017) ersetzen branchenübergreifend die bisherigen Regelwerke ADSP 2016, DTLB und VBGL. Sie werden von den Vertragsparteien ab dem genannten Datum zur Anwendung empfohlen und bieten mit der Anpassung an die bestehende Gesetzeslage und die neuere Rechtsprechung allen Beteiligten Rechtssicherheit und Transparenz.

Die ADSp 2017 ergänzen und ändern die gesetzlichen Bestimmungen des HGB. In diesem Seminar sollen deshalb nicht nur die wesentlichen Änderungen und Inhalte der ADSp 2017 erläutert, sondern auch Bezüge und Querverbindungen zu den gesetzlichen Bestimmungen hergestellt werden. Vorteile bzw. Risiken bei der Verwendung der ADSp 2017 als Vertragsgrundlage werden dadurch besser erkennbar.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Speditions-, Logistik- und Transportunternehmen sowie Fach- oder Führungskraft in Einkauf und Logistik der verladenden Wirtschaft. Sie sind an der Ausgestaltung von Speditions-, Transport- oder Logistikverträgen beteiligt.

Ihr Nutzen

Sie erhalten von einem erfahrenen Verkehrshaftungsexperten einen detaillierten Überblick über die Anwendung und Neuerungen der ADSp 2017.

Referent

H. D. Thonfeld ist nach einem Jurastudium und einer Tätigkeit im Bereich der Verkehrshaftungsversicherung seit 1993 als gerichtlich zugelassener Versicherungsberater tätig. Er ist Autor des Praktikerkommentars „Transportrecht“ und Verfasser von Fachartikeln über haftungs- und versicherungsrechtliche Probleme beim Gütertransport. Darüber hinaus verfügt er über langjährige Erfahrung als Referent.

Teilnehmer

Maximal 16 Personen

Inhalt

- **Wie werden die ADSP 2017 rechtswirksam vereinbart?**
- **Was gilt für bestehende Verträge, denen die ADSP 2003, ADSP 2016 oder VBGL zugrunde liegen?**
- **Für welche Leistungsbereiche gelten die ADSP 2017?**
- **Was hat sich gegenüber den ADSP 2003/2016 sowie den VBGL geändert?**
- **Wie funktioniert das Zusammenspiel zwischen dem Handelsrecht und den ADSP 2017 speziell im Bereich der Haftung?**
- **Welche Auswirkungen haben die ADSP 2017 auf die bestehende Verkehrshaftungsversicherung?**

Termine und Orte

| | |
|--------------------|---------------------|
| 13.11.17 Stuttgart | → VA.-Nr.: 52171152 |
| 05.03.18 Stuttgart | → VA.-Nr.: 52181151 |
| 06.11.18 Darmstadt | → VA.-Nr.: 52181152 |

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 640,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 800,- EURO Standardgebühr
- 400,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Methoden und Techniken des strategischen Einkaufs

Der strategische Einkauf ist heute als unternehmerische Grundfunktion anerkannt. Es ist state of the art, die Industrie nicht mehr rein technisch und/oder vertriebsgesteuert zu betrachten, sondern alle Aspekte betriebswirtschaftlichen Handelns zu berücksichtigen. Für Einkäufer, die sich mehr und mehr von den operativen Aufgaben hin zu strategischen Aufgaben entwickeln, bedeutet dies, dass nicht mehr eine reine Bestellabwicklung erfolgt. Vielmehr sind strategisch denkende Einkäufer Teammitglieder, die sich mit komplexen Beschaffungssituationen beschäftigen und als Nahtstelle zwischen eigenem Unternehmen (Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Vertrieb) und Lieferanten Aufgaben zu bewältigen haben. Umfangreiches Wissen über betriebswirtschaftliche Abhängigkeiten und unternehmerische Denkweise sind dabei Gegenstand dieses Seminars. Sie bestimmen den Erfolg der Mitarbeiter und damit der Einkaufs-Abteilung.

Sie sind

Mitarbeiter im Einkauf, der bislang schwerpunktmäßig seine Aufgabe im operativen Einkauf hatte und in Zukunft verstärkt strategische Aufgabenfelder im Einkauf übernimmt.

Ihr Nutzen

Sie bekommen einen umfassenden Über- und Einblick in die strategischen Fragestellungen im Einkauf und erlernen diese zielsicher einzusetzen. Durch die Diskussion mit dem Referenten und den weiteren Teilnehmern erweitern Sie Ihren Erfahrungshorizont und üben die Betrachtung und Beurteilung von Sachverhalten aus verschiedenen Blickwinkeln.

Referent

B. Schneider ist selbstständiger Berater für Einkauf und Logistik. In seinen früheren Tätigkeiten hat er vielfältige einkäuferische Erfahrungen in (Führungs-) Positionen in mittelständischen wie großen Unternehmen unterschiedlicher Branchen gesammelt. Diese Erfahrungen kombiniert er mit langjähriger erfolgreicher Praxis in der Aus- und Weiterbildung von Einkäufern und Logistikern sowohl in offenen als auch in internen Schulungen.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

- **Einkaufspolitik**
 - Abhängigkeiten von der Unternehmenspolitik
 - Fristigkeiten verschiedener politischer Vorgaben
 - Beispiele zu einzelnen unternehmens- und einkaufspolitischen Vorgaben
- **Einkaufsstrategien**
 - Zeitliche Abhängigkeit
 - Strategische Modelle
 - Hilfsmittel zum Aufbau von Strategien
 - SWOT-Analyse
 - Portfolio-Technik
 - Beispiele verschiedener Strategien in Einkauf und Materialmanagement
 - Darstellung der Abhängigkeiten und Widersprüche verschiedener Strategien
- **Preispolitik**
 - Fristigkeiten
 - Methoden/Verhandlungsansätze
- **Sourcing-Politik**
 - Lieferantensuche
 - Lieferantenbewertung
 - Bewertung inländischer Lieferanten
 - Bewertung ausländischer Lieferanten
 - Sourcing Strategien
 - Single Sourcing
 - Multiple Sourcing
 - Modular Sourcing
 - National Sourcing
 - International/Global Sourcing
- **Abwicklungsprozesse**
 - Prozesskosten
 - TCO-Betrachtung
 - Abwicklungsschritte von der Bedarfsmeldung bis zum termingerechten Wareneingang

Termine und Orte

15.–16.11.17 Darmstadt → VA.-Nr.: 52176114
 28.–29.11.18 Darmstadt → VA.-Nr.: 52186114

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
 2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
 1.200,- EURO Standardgebühr
 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Strategischer Einkauf

- Trends und Expertenwissen

NEU

Erfolgreich agierende Unternehmen setzen auf professionelles Beschaffungsmanagement. Steigender Wettbewerbs- und Kostendruck erfordern im strategischen Einkauf einen systematischen Aufbau von Methodenkompetenz kombiniert mit einem Mix aus innovativen und bewährten Tools, um die gesetzten Ziele zu erreichen und nachhaltig zu sichern.

Neben Fragen der optimalen Lieferantenauswahl und der geeigneten Einkaufspolitik gehören im strategischen Einkauf sowohl rechtliche Aspekte als auch geeignete Verhandlungsstrategien zum systematischen Handwerkszeug. Darüber hinaus müssen durch den strategischen Einkauf ebenfalls die Aspekte des Kosten-, Qualitäts- und Risikomanagements integriert werden.

In diesem Seminar werden den Teilnehmern von einem erfahrenen Einkaufsexperten praxiserprobte Möglichkeiten und Wege zur erfolgreichen Arbeit im strategischen Einkauf vermittelt.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im strategischen Einkauf oder in der Supply Chain und möchten Methoden und Instrumente eines modernen und innovativen Einkaufs kennenlernen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten fundierte Kenntnisse über aktuelle Strategien und Trends eines innovativen strategischen Einkaufs. Durch den Gedankenaustausch mit dem Referenten und den weiteren Teilnehmern erörtern Sie, wie Sie am besten dieses neu erworbene Wissen in Ihrer beruflichen Praxis situationsgerecht und zielführend einsetzen können.

Referent

Dipl.-Wirt.-Ing. **R. Präuer** ist Unternehmensberater, Interimsmanager und Trainer mit langjähriger Berufs- und Führungserfahrung im Bereich Materialwirtschaft und Einkauf. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich der Gestaltung und Einführung von Planungs- und Steuerungssystemen für mittelständische Unternehmen.

Teilnehmer

Maximal 16 Personen

Inhalt

- **Einkaufspolitik**
 - Beschaffungsstrategie
 - Umsetzung der Unternehmensstrategie
 - Ergebniswirksame Einflüsse auf die Bilanz
 - Ziele und Herausforderungen des zeitgemäßen Beschaffungsmanagements
- **Lieferantenauswahl**
 - Praxisbezogene Auswahl und Bewertung
 - Lieferantenzulassung
- **Grundlagen der Vertragsarten**
 - Grundlegende Verträge des Einkaufs und spezifische Anforderungen
 - Rechtliche Rahmenbedingungen
 - Mängelbewältigung
 - Gewährleistung und Garantie
- **Professionelle Einkaufsverhandlungen**
 - Zugeschnittene Vorbereitung
 - Persönliche Vorbereitung und Kosteneinflüsse
 - Erfolgsfaktoren
 - Realisierung des Verhandlungsabschlusses
- **Grundlagen der Kalkulation und Preisfindung**
- **Preisabwehr und Abwehr von Preiserhöhungsforderungen**
 - Methoden im Kostenumfeld: FMEA, SWOT-Analyse, etc.
 - Benchmark und Preisspiegel
 - Schnelle Ansätze
- **Lieferantenbewertung und -entwicklung**
 - Systematik und Datenquellen
 - Best-Practice
 - Kennzahlen
- **Lieferantenaudit**
 - Auditarten
 - Praxis-Checklisten
- **Jahresgespräche mit Lieferanten und Rahmenvertrag**
- **Risikomanagements im Einkauf**
 - Risikoportfolio
 - Risikoradar
 - Praxis-Checklisten und Hilfsmittel

Termine und Orte

15.-16.02.18 Ratingen → VA.-Nr.: 52186141
05.-06.07.18 Stuttgart → VA.-Nr.: 52186142

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
1.200,- EURO Standardgebühr
600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Dienstleistungseinkauf: Strategien, Tools und operative Abwicklung

Der Einkauf von Dienstleistungen unterscheidet sich in erheblichem Maße vom Einkauf von Produktionsmitteln. Dies betrifft sowohl die organisatorische Zuständigkeit sowie die Auswahl und Bewertung von Lieferanten, als auch die operativen Einkaufsprozesse und die rechtlichen Grundlagen. Dienstleistungen, die nicht zur Kernkompetenz eines Unternehmens gehören, oder die durch externe Experten erbracht werden, nehmen im Rahmen einer generellen Tendenz zum Outsourcing in ihrer betrieblichen Bedeutung zu. Zur optimalen Gestaltung der Beschaffung solcher Dienstleistungen bedarf es einer engen Zusammenarbeit zwischen der inhaltlich zuständigen Fachabteilung und der kaufmännisch und vertragstechnisch verantwortlichen Einkaufsabteilung.

Die oft fehlende Markttransparenz und mangelnde Vergleichbarkeit von Dienstleistungen erfordert seitens der Einkaufsabteilung eine strukturierte Bedarfsanalyse und die Entwicklung von dienstleistungsgerechten Einkaufsstrategien. Mit Hilfe von geeigneten Tools des Einkaufscontrollings können vorhandene Optimierungspotenziale genutzt und Kosteneinsparungen erzielt werden.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf oder der allgemeinen Verwaltung und für die Beschaffung von Dienstleistungen zuständig. Sie suchen nach Möglichkeiten der weiteren Optimierung Ihrer Beschaffungsstrategien und Einkaufsprozesse.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden Sie mit Strategien und Analysetools vertraut gemacht, um die Organisation und die operative Abwicklung des Dienstleistungseinkaufs Ihres Unternehmens nachhaltig zu verbessern.

Referent

Dipl.-Kaufmann **W. Werner** ist Trainer und Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Einkaufsstrategien und Prozessoptimierung. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung im Einkaufs- und Vertriebsmanagement.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

- **Grundlagen des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Die Bedeutung des Einkaufs von Dienstleistungen
 - Einsatzbereiche von Dienstleistungen im Unternehmen
 - „Versteckte Leistungseigenschaften“ bei Dienstleistungen
- **Organisation des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Interessensbereiche der Fachabteilungen
 - Fach- und Methodenkompetenz im Dienstleistungseinkauf
 - Organisation des Einkaufs von Dienstleistungen
- **Bedarfs- und Kostenanalyse im Einkauf von Dienstleistungen**
 - Spendanalyse im Dienstleistungseinkauf
 - Erkennen des faktischen Bedarfs
 - Analysen und Bewertung von Bedarfsprofilen
 - Life-Cycle-Costing – Die gesamten Kosten erkennen und bewerten
 - Die F-E-L-S-Methode: Analyse von Kosteneinsparpotenzialen
- **Entwicklung von Einkaufsstrategien**
 - Entwicklung von Einkaufs- und Lieferantenstrategien
 - SWOT Analyse im Dienstleistungseinkauf
 - Make-or-Buy – Eine mögliche Alternative?
- **Methodik des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Formulierung von Zielwerten und Service-Level im Dienstleistungseinkauf
 - Bedarfsanalysen und Umgang mit Interessensinhabern (Stakeholder)
 - Die wichtigsten Informationsquellen im Dienstleistungseinkauf
 - Erstellung von Lastenheften und Leistungsverzeichnissen
 - Ausschreibung des Dienstleistungsbedarfs
 - Dienstleisterauswahl und Bewertungskriterien
 - Angebotsanalyse und Bewertung von Pflichtenheften
 - Qualitative Leistungsbewertungskriterien
- **Prozessmanagement, Kennzahlen und Einkaufscontrolling**
 - Prozessoptimierung im Einkauf von Dienstleistungen
 - Kennzahlen im Dienstleistungseinkauf
 - Betreibermodelle: Contracting, Partnership

Termine und Orte

| | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 23.–24.10.17 | Köln | → VA.-Nr.: 52176082 |
| 18.–19.06.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186081 |
| 15.–16.10.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186082 |

Uhrzeiten

- 1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Effiziente Beschaffungsabwicklung im operativen Einkauf

Einkaufserfolge werden abgesichert durch die Mitarbeiter, die mit der operativen Abwicklung von Beschaffungsvorgängen betraut sind. Die grundsätzliche Bedeutung der Ergebnisbeeinflussung durch den Einkauf wird von den meisten Unternehmen erkannt und insbesondere durch strategisch ausgerichtete Systeme gefördert. Positive Einkaufsergebnisse können aber schnell durch mangelnde Schulung der operativen Einkaufsmitarbeiter gefährdet werden. Das Know-how dieser Mitarbeiter – vielfach Seiten- oder Quereinsteiger ohne systematische Einkäuferausbildung – wird wenig gefördert.

Die Bedeutung und Ergebnisauswirkungen daraus resultierender, fehlerhafter Beschaffungsabwicklung werden von Unternehmen bisweilen unterschätzt. Mittelpunkt dieses Seminars ist daher die Erarbeitung und Darstellung effizienter Arbeitshilfen, Checklisten und Muster für die tägliche operative Beschaffungsabwicklung.

Sie sind

im operativen Einkauf bzw. mit operativen Aufgaben der Abwicklung von Beschaffungsvorgängen betraut und suchen nach Verbesserungen in der Beschaffungsabwicklung.

Ihr Nutzen

Sie erarbeiten über Checklisten und Muster die wesentlichen einkaufsrelevanten Aspekte einer sicheren und effizienten Abwicklung von Beschaffungsvorgängen. Auf dieser Basis erhalten Sie mehr Verständnis und bessere Ergebnisse für die Umsetzung von Beschaffungsvorhaben, mit deren Abwicklung Sie betraut werden.

Referent

M. Lensing hat nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei einem Automobilzulieferer und seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften langjährige Erfahrung als Akademie-Geschäftsführer eines Fachverbandes und als Geschäftsführer der EXCELLENCE Network für die Weiterbildung und Beratung von Einkäufern auf nationaler und internationaler Ebene.

Teilnehmer

Maximal 16 Personen

Inhalt

- Aufgabengebiet und Ziele des operativen Einkaufs
- Operativer Prozess der Beschaffung in einem Unternehmen
 - Bedarfsmeldung
 - Bestimmung des möglichen Lieferantenkreises
 - ABC-Analyse als Grundlage
 - Lieferantenrecherche
 - Anfrage
 - Angebot
 - Angebotsprüfung
 - Angebotsvergleich
 - Auswahl und Bestellentscheidung
 - Bestellung, Bestellverfahren
 - Kaufmännisches Bestätigungsschreiben
 - Auftrags- bzw. Bestellbestätigung
 - Terminüberwachung
 - Wareneingang
 - Rechnungsprüfung
 - Zahlungsabwicklung
 - Bestelldokumentation
- Zusammenarbeit, Schnittstellen und Kommunikation mit weiteren Funktionsbereichen des Unternehmens

Termine und Orte

| | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 07.–08.12.17 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52176132 |
| 08.–09.03.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186130 |
| 03.–04.07.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186131 |
| 03.–04.12.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186132 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Eckpfeiler der operativen Beschaffung

- Auftragsabwicklung und Materialdisposition

Die bedarfsgerechte Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen durch Lieferanten gehört zu den Kernaufgaben der betrieblichen Beschaffung. Dabei kommt den Prozessen der Auftragsabwicklung und Disposition eine besondere Bedeutung zu. Sie dienen dem strategischen Zweck, eine größtmögliche Versorgungssicherheit zur Aufrechterhaltung aller betriebsnotwendigen Funktionen zu schaffen. Ineffiziente Ablaufstrukturen und unzureichend definierte Schnittstellen können die Durchlaufzeiten signifikant erhöhen und somit längere Bearbeitungszeiten und höhere Kosten verursachen.

In diesem Seminar werden die verschiedenen Aufgaben und Aktivitäten des operativen Einkaufs bei der Auftragsabwicklung und der Materialdisposition praxisnah dargestellt. Möglichkeiten der Optimierung von Abläufen und Schnittstellen werden aufgezeigt und durch erprobte Tipps aus der Einkaufspraxis ergänzt. Sowohl die Beschaffung bei Auftragsfertigung als auch die Beschaffung aufgrund von Bedarfs- bzw. Vertriebsprognosen sind Gegenstand der Wissensvermittlung.

Sie sind

Mitarbeiter(in) in Einkauf, Auftragsabwicklung und Disposition und wollen die Schlüsselfunktionen und Prozesse der operativen Beschaffung verstehen und noch besser beherrschen.

Ihr Nutzen

Sie erwerben fundierte Kenntnisse über professionelle Vorgehensweisen bei der Prozess- und Schnittstellenoptimierung von Auftragsabwicklung und Disposition in der Beschaffung.

Referent

Dipl.-Wirtschaftsingenieur **J. Simon** ist freiberuflicher Trainer und Inhaber eines Ingenieurbüros im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft. Er verfügt über eine zwanzigjährige Berufs- und Führungspraxis in Einkauf und Materialwirtschaft mehrerer Konzerne und mittelständischer Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

Auftragsabwicklung und Materialdisposition in der betrieblichen Wertschöpfungskette

- Auftragsabwicklung in der Beschaffung
- Materialdisposition und Bestandsführung

Die Materialdisposition

- Bestandsführung und -bewertung
- Brutto- /Nettobedarfsrechnung
- Bestellmengenrechnung
- Bestellterminrechnung
- Melde- /Mindestbestand und mehr ...
- Stamm- und Bewegungsdaten – mit praktischen Tipps!

Bestellanforderung und Angebotseinholung

- Anfrageprozesse festlegen
- Angebote einholen
- Angebote prüfen und vergleichen
- Für internationale Anfragen: der 2 stufige Ausschreibungsprozess RFI / RFQ
- Bestellarten und ihre unterschiedliche Bedeutung
- Auftragserteilung und Auftragsbestätigung

Die Praxis der Auftragsabwicklung in der Beschaffung

- Bestellüberwachung und Terminverfolgung
- Mindermengen/ Überlieferungen
- Der Klassiker: Zuspätlieferungen
- Der Alltag: Reklamationen und ihre Abwicklung
- Rechnungsprüfung und Abgleich zur Bestellung

Vertragliche Grundlagen

- Liegt überhaupt ein Vertrag vor ... ?
- Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Wiedervorlage von Rahmenverträgen
- Konventionalstrafe und Schadensersatz

Gesprächsführung und Kommunikation

- Ausgewählte Verhandlungstaktiken
- Kommunikation am Telefon (mit Übungen)
- Fragetechnik und Verhandlungsführung

Termin und Ort

- | | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 06.–07.11.17 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52176151 |
| 28.–29.05.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186150 |
| 17.–18.12.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186151 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Internetrecherche für Einkäufer

Die Angebote, die im Internet dem Einkäufer für seine Bedürfnisse zur Verfügung stehen, werden immer umfassender und ausgereifter.

Marktplätze bieten umfangreiche Suchmöglichkeiten nach Lieferanten und qualifizierten Marktdaten an. Auktionen und umgekehrte Auktionen (Reverse Auctions) erleichtern ein strukturiertes Vorgehen im Bereich des Beschaffungsmarketings. Firmendatenbanken und Lieferantenverzeichnisse bieten sowohl Unternehmensprofile als auch elektronische Werkzeuge, um Ausschreibungen vorzunehmen.

Für das Fach- und Führungspersonal im Einkauf gilt es, das Potenzial des Internets effizient zu nutzen und neue Recherchemöglichkeiten kennen zu lernen.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf und wollen Ihr Wissen über die Möglichkeiten der Internetrecherche erweitern und vertiefen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen Überblick über vorhandene Informationsquellen im Internet. Das Seminar bietet einen komprimierten Leitfaden für die effiziente Recherche im Internet. Der Schwerpunkt liegt auf der Suche nach geeigneten Lieferanten sowie der Nutzung von online-Marktplätzen und -Plattformen.

Referent

Dipl.-Kaufmann **A. Stollenwerk** ist Trainer und Unternehmensberater für Einkaufs- und Supply-Chain-Management. Zuvor war er als Leiter Einkauf und Materialwirtschaft in der Industrie in mittelständischen und Großunternehmen international tätig.

Teilnehmer

Maximal 12 Personen

Inhalt

Recherchetechniken und Suchstrategien im Internet

- Arbeiterleichterungen, Übersetzer, Suchagenten, Datenquellensuche
- Suchdienste, Suchmaschinen, Meta-Suchmaschinen, Webkataloge

Lieferantenverzeichnisse, elektronische Marktplätze und Firmendatenbanken

- Bezugsquellenverzeichnisse: WLW, Thomas Register etc.
- Kostenpflichtige Firmendatenbanken und Bonitätsinformationen
- Informationsdienste und Verbandsinformationen
- Branchenspezifische Marktplätze: Industrie, Chemie etc.
- Öffentliche Informationsdienste, Rohstoffpreise und Kursinfos

Auktionen und Virtual Purchasing

- Überblick über verschiedene Auktionsplattformen
- Umgekehrte Auktionen / (Reverse Auctions)

Wichtige Informationsquellen für Einkauf und Beschaffung

- Plattformen und Portale für den Einkauf
- Messen und Messeterminale
- Global Sourcing, Preise und Preisentwicklungen
- Länder, Markt- und Branchenberichte
- Vertragsgestaltung und Rechtsprechung
- Maschinen- und Materialbörsen
- Usergroups, Foren und Diskussionsgruppen
- Weiterbildung über neue Trends in der elektronischen Beschaffung

Methodik

Vortrag mit vielen Beispielen und der Möglichkeit eigener Erprobung durch die Teilnehmer. Für jeden Teilnehmer steht ein PC-Arbeitsplatz zur Verfügung.

Termine und Orte

| | |
|----------------|---------------------|
| 17.11.17 Mainz | → VA.-Nr.: 52176174 |
| 18.04.18 Mainz | → VA.-Nr.: 52186173 |
| 14.11.18 Mainz | → VA.-Nr.: 52186174 |

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.00 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

720,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
 900,- EURO Standardgebühr
 450,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Ergebnis- und Bilanzanalyse für Einkäufer

Jahresabschlüsse von Lieferanten interpretieren – Verhandlungspositionen stärken

Ein wichtiger Gesichtspunkt bei der Auswahl und Bewertung von Lieferanten durch den Einkauf ist die Beurteilung ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Dabei kommt der Analyse des jeweils letzten Jahresabschlusses eine besondere Bedeutung zu.

Durch die Verwendung und Auswertung von spezifischen Bilanzkennzahlen kann man die Ertragskraft, Vermögensstruktur und Bonität eines Lieferanten systematisch darstellen und etwaige wirtschaftliche Beschaffungsrisiken frühzeitig erkennen. Die dadurch erworbenen Detailkenntnisse verbessern darüber hinaus die eigene Verhandlungsposition und ermöglichen eine zielführende Argumentation bei anstehenden Preisverhandlungen mit dem Lieferanten.

Sie sind

Fachkraft aus Einkauf, Lieferantenmanagement oder Qualitätsmanagement und wollen die betriebliche Erfolgsrechnung Ihrer Lieferanten besser verstehen und für Ihre Zwecke nutzen.

Bilanzanalytische Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Ihr Nutzen

Sie werten exemplarisch die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) eines Musterlieferanten nach Einkaufsgesichtspunkten aus und sind in der Lage, die Vermögenslage, Liquidität und Wirtschaftlichkeit zu interpretieren sowie etwaige Schwachstellen zu erkennen.

Referent

H.-P. Stiemer ist Unternehmensberater und Trainer für Einkauf und Controlling. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung in Einkauf/Materialwirtschaft und Controlling bei namhaften Unternehmen.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

Wichtige Begriffe – verständlich erklärt
Welche Infoquellen gibt es und wie können diese gezielt genutzt werden?

- Private Auskunftsteien
- Behördliche und Verbandsquellen
- Publierte Geschäftsberichte
- Lieferantenbesuche und Audit

Der Jahresabschluss – was sagt er aus?

- Anschauliches Demobeispiel zu Bilanz, G+V, Anhang/Lagebericht
- Aufbereitung des Jahresabschlusses für die vorzunehmende Kennzahlen-Auswertung

Kennzahlen zur Analyse der Bilanz

- Beurteilung der Struktur des Vermögens
- Beurteilung der Finanzierung
- Beurteilung der Liquidität (L1, L2, L3, Cash to Cash Cycle, DIO Days Inventory Outstanding ...)

Kennzahlen zur Analyse der G+V

- Rentabilität, ROI, EBIT, Cash Flow, Working Capital, ...
- Spezielle Kennzahlen zur Beurteilung der Investitionstätigkeit, zum Lagerumschlag
- Gravierend: separierte Betrachtung von Operativem und Neutralem Ergebnis

Welche Argumente gewinnen Sie für anstehende Lieferantengespräche?

Die wichtigsten Schnell-Check-Kennzahlen

- Wo erreichen Kennzahlen die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit ?

Zusammenfassung:

- Aufbau einer Einkaufsargumentations-Checkliste
- Datenaufbereitung für anstehende Lieferantengespräche
- Erstellung eines Lieferanten-Risikofragebogens
- Konfrontation des Lieferanten mit den Fragen
- Verbesserung des Lieferantenmanagements
- Stärkung der eigenen Verhandlungsposition

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, detailliertes – sehr gut bewertetes Manuskript

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!

Termine und Orte

| | | |
|----------|-----------|---------------------|
| 13.12.17 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52176098 |
| 20.04.18 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52186096 |
| 18.09.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186097 |
| 07.12.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186098 |

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

640,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)

800,- EURO Standardgebühr

400,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Preisanalyse - Kostenstrukturen von Lieferanten verstehen und gewinnbringend nutzen

Zum Erkennen sachgerechter Einsparungspotenziale bei Lieferanten, müssen Sie als Einkäufer die Kostenstruktur Ihrer Lieferanten und deren Leistungen und Produkte verstehen und beurteilen können.

Ausgehend von generell verfügbaren Kostenstrukturen und den gängigen betriebswirtschaftlichen Kalkulationsverfahren erlernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Kalkulationen und Preise Ihrer Lieferanten mit zum Teil einfachen Mitteln und Wegen nachvollziehen können. Die Bewertung und Beurteilung der Preisstrukturelemente ermöglicht Ihnen, den Dialog mit Ihrem Lieferanten sachorientiert zu führen, Einsparungspotenziale gemeinsam aufzuspüren und für beide Seiten gewinnbringend zu nutzen.

Sie sind

EinkäuferIn in verantwortlicher Position oder bereiten sich auf eigenverantwortliche Kompetenzen vor. Sie verhandeln mit Lieferanten ständig über Verbesserungs- und Einsparpotenziale.

Ihr Nutzen

Sie bekommen Informationen über Preiskalkulationen und Preisentwicklungen. Anhand von Fallbeispielen erhalten Sie neue Anregungen für Preisverhandlungen und Anregungen für Ihr Tagesgeschäft.

Bitte bringen Sie zur Veranstaltung einen Taschenrechner mit!

Referent

M. Lensing hat nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei einem Automobilzulieferer und seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften langjährige Erfahrung als Akademie-Geschäftsführer eines Fachverbandes und als Geschäftsführer der EXCELLENCE Network für die Weiterbildung von Einkäufern auf nationaler und internationaler Ebene.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

- **Einflüsse auf den Preis einzukaufender Leistungen**
- **Methodischer Ansatz zur Kostenreduzierung**
- **Grundsätzliche Kostenstrukturen von Lieferanten**
 - in der verarbeitenden Industrie
 - im Dienstleistungsbereich
- **Informationsquellen über Kostenstrukturen von Lieferanten**
 - Allgemein zugängliche Informationsquellen
 - Fallstudie: Abwehr einer Preiserhöhungsforderung/Vorbereitung auf eine Preisverhandlung/Aufbau von sachgerechten Verhandlungsargumenten gegenüber Lieferanten
 - Fallstudie: Berechnung eines Stundenverrechnungssatzes am Beispiel einer handwerklichen Leistung oder einer Industriearbeitsleistung
 - Ableitung einer Faustformel zur Berechnung von Stundenverrechnungssätzen
 - Potenziale zur Arbeitskosteneinsparung durch Global Sourcing
- **Kostenstrukturanalyse als Tool für den Einkäufer**
 - Ziele der Preisanalyse im Rahmen der Einkaufstätigkeit
 - Partieller Preisvergleich – Cherry Picking
 - Preisanalyse als Kostenstrukturanalyse
 - Vollkostenrechnung (Cost Break Down)
 - Fallstudie: Berechnung eines Maschinenstundensatzes
 - Teilkostenrechnung / Deckungsbeitragsrechnung
 - Fallstudie: Auswirkungen von Mengenänderungen auf den Preis
- **Nutzung von Preis- und Wertanalyse**
- **Zielkostenmanagement über Target Costing**
- **Total Cost of Ownership - Betrachtung**

Termine und Orte

| | | |
|--------------|-----------|---------------------|
| 23.–24.11.17 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52176122 |
| 14.–15.03.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186120 |
| 23.–24.05.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186121 |
| 05.–06.11.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186122 |

Uhrzeiten

- 1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Erfolgreich Einkaufsverhandlungen führen

Anspruchsvolle Ziele durch geschicktes Verhandeln zu erreichen ist eine Kernkompetenz jeder Einkäuferin und jedes Einkäufers .

Die dafür erforderlichen Verhandlungsstrategien und Argumentationstechniken können von den Teilnehmern in unserem Seminar systematisch erlernt und eingeübt werden. Sie erfahren und erleben alle wichtigen Aspekte des geschäftlichen Verhandeln und wie Sie durch zielorientiertes, überzeugendes Auftreten Ihre Ergebnisse optimieren können.

Der Einsatz von praxiserprobten Checklisten und die videogestützte Simulation von konkreten Verhandlungssituationen vermittelt Ihnen die Sicherheit für die Umsetzung in Ihre eigene berufliche Gesprächstechnik.

Sie sind

Einkäufer bzw. Einkäuferin und wollen ihren persönlichen Verhandlungsstil verbessern und ihren Wirkungsgrad erhöhen.

Ihr Nutzen

Bessere Verhandlungsergebnisse durch strukturierte Vorbereitung und sichere Verhandlungsführung. Sie lernen, sich selbst und Ihren Standpunkt erfolgreicher zu vertreten und die gesteckten Ziele in partnerorientierten Verhandlungen zu erreichen.

Referent

W. Lange ist Unternehmensberater und begleitet Veränderungsprozesse in mittelständischen Unternehmen. Er verfügt als langjähriger Organisation- und Personalfachmann/-trainer über fundierte Erfahrung in den Bereichen Einkaufsverhandlungsführung, Prozessoptimierung und Personalentwicklung.

Teilnehmer

Maximal 12 Personen

Inhalt

- Voraussetzungen für den Erfolg von Einkaufsverhandlungen
- Partnerorientierte Verhandlungsführung – Basis für dauerhafte Lieferantenbeziehungen
- Das Erreichen von Verhandlungssicherheit
 - Erkenntnisse über Antriebs- und Entscheidungskräfte
 - Eigene und fremde Verhaltensweisen erkennen und bewerten
 - Durch emotionale Stabilität und Flexibilität schwierige Situationen bewerten
- Kommunikation – das Verhandlungswerkzeug
 - Instrumente der Gesprächsführung
 - Überzeugung durch Stärke in der Argumentation
 - Einwandbehandlung
- Durchführung von Preis- und Vertragsverhandlungen
 - Strukturierte Vorbereitung einer Verhandlung
 - Ursachen positiver und negativer Beeinflussung von Verhandlungsergebnissen
 - Einsatz von Checklisten
 - Entwicklung der Verhandlungsstrategie
 - Praxis der Einkaufsverhandlungen

Termine und Orte

| | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 02.–03.11.17 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52176238 |
| 20.–21.03.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186236 |
| 25.–26.06.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186237 |
| 19.–20.11.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186238 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Verhandlungstaktik, Körpersprache und Rhetorik – Gekonnt verhandeln für Praktiker

Der Erfolg von Verhandlungen beruht meist auf einer Kombination von guter Vorbereitung, klaren Verhandlungszielen und der Fähigkeit den oder die jeweiligen Verhandlungspartner positiv zu beeinflussen und zu überzeugen. Alle diese Faktoren bedürfen zu ihrer sicheren Anwendung systematischer Planung und situationsgerechter Einübung. Unser Seminar macht Sie mit einer strukturierten Verhandlungsplanung, dem Einsatz und der Wirkung körpersprachlicher Signale sowie der Einübung von Verhandlungsrhetorik und Kreativitätstechniken vertraut. Sie erlernen den sicheren Umgang mit Einwänden und Gegenargumenten.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Einkauf, Logistik, Technik und kaufmännischer Verwaltung und wollen Ihren Verhandlungsstil überprüfen und weiterentwickeln.

Ihr Nutzen

Durch dieses Seminar werden Sie in die Lage versetzt, Ihre Verhandlungstechnik zu verbessern und nachhaltig zu optimieren. Sie erschließen bisher unentdeckte Spielräume und entwickeln einen modernen und dennoch authentischen, persönlichen Verhandlungsstil.

Referent

K. Krebs ist Diplompsychologe und seit 1988 als Autor, Trainer und Coach in den Bereichen Führung, Kommunikation, Körpersprache, Verkauf und Verhandlungsführung tätig. Er verfügt über umfangreiche Erfahrung in Schulung und Coaching von Fach- und Führungskräften in den verschiedensten betrieblichen Funktionen.

Teilnehmer

Maximal 12 Personen

Inhalt

- Verhandlungsstrategien und Verhandlungsziele
- Regeln für den Umgang mit der Körpersprache: das 3-D System
- Die eigene Rolle als Verhandlungsführer
- Strategische Rollenaufteilungen bei Verhandlungen im Team
- Voraussetzungen für eine rhetorisch geschickte Argumentation
- Verhandlungstaktik und Verhandlungssteuerung
- Hauptphasen der Verhandlung
- Körpersprache als Element im Verhandlungsprozess
- „Signale“ der Körpersprache verstehen und einsetzen
- Der Gesprächspartner als Lieferant von Informationen
- Die eigenen Leistungen attraktiv gestalten
- Einwände und Gegenargumente strategisch nutzen
- Abschlusssignale erkennen und aktiv einsetzen

Methoden

Vortrag, Fallbeispiele und Erfahrungsaustausch
Video-Beispiele zur Körpersprache
Rollenspiele mit Analyse und Video-Feedback zum eigenen Verhalten in konkreten Verhandlungssituationen
Persönliches Feedback:
Wie wirke ich auf andere

Termine und Orte

| | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 23.–24.10.17 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52176217 |
| 01.–02.02.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186215 |
| 07.–08.05.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186216 |
| 22.–23.10.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186217 |

Uhrzeiten

- 1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Verhandlungskompetenz für Frauen im Einkauf

Herausragende Verhandlungsergebnisse erfordern einen individuellen, sicheren und durchsetzungsstarken Verhandlungsstil. Die Berücksichtigung von geschlechtsspezifischen Unterschieden in Kommunikation und Verhandlungstaktik kann für eine erfolgreiche Verhandlungsführerin zu einer nachhaltigen Verbesserung und Stärkung der eigenen Verhandlungskompetenz beitragen.

Im Mittelpunkt dieses Seminars für Frauen im Einkauf steht die Analyse von Ursachen und Wirkung unterschiedlicher Kommunikationsstile von Männern und Frauen. Die Teilnehmerinnen erweitern ihr Wissen über Gesprächstechniken und Strategien zur sachlichen Argumentation und wirksamen Abwehr von Manipulationstechniken. Sie erfahren, wie Sie Ihre weiblichen Ressourcen und Fähigkeiten erkennen, ausbauen und gezielt einsetzen können.

Sie lernen weibliche und männliche (Erfolgs-)Muster kennen und schätzen! Sie entscheiden sich für die Verhaltensweisen und Strategien, die Ihre Persönlichkeit bereichern und Ihren individuellen Verhandlungsstil optimieren.

Sie sind

Einkäuferin mit dem Ziel/Anspruch, eigenverantwortlich und/oder im Team Verhandlungen mit Lieferanten erfolgreich abzuschließen.

Ihr Nutzen

Sie üben und erarbeiten Strategien eines zielorientierten, sach- und personenbezogenen Verhandeln, die Durchsetzung von Verhandlungszielen und den sicheren Umgang mit Gesprächspartnern. Sie stärken sich und Ihre Position, weil Sie sich alle Seiten Ihrer weiblichen Persönlichkeit bewusst machen und sie so zielführend einsetzen können.

Referentinnen

C. Krabbe-Steggemann ist seit vielen Jahren unter anderem als Kommunikationstrainerin und Beraterin in der Personalentwicklung tätig und hat umfangreiche Schulungserfahrung in den Bereichen Präsentation, Moderation und Verhandlungsführung.

R. Schulte Spechtel ist Trainerin im Bereich Kommunikation und Verhandlungsführung mit langjähriger Praxis in der Schulung von Einkäufern.

Teilnehmerinnen

Maximal 16 Personen

Inhalt

- **Gemeinsame Analyse von Verhandlungserfahrungen**
 - Erfolge und ihre Ursachen
 - Hindernisse und ihre Hintergründe
- **Arbeit an der persönlichen Wirkung**
 - Die selbstsichere Frau/Verhandlungspartnerin
 - Machtvolles Auftreten (Körpersprache)
 - Kraftvolle Sprache
- **Schritte zur intelligenten Kommunikation**
- **Strategien für schlagfertige Reaktionen**
- **Fallbearbeitung aus der Einkaufspraxis mit Videoanalyse**
- **Persönliches Feedback**

Termine und Orte

| | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 21.–22.11.17 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52176252 |
| 07.–08.03.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186250 |
| 27.–28.06.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186251 |
| 08.–09.11.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186252 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbucergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Professionelles Telefonieren im Einkauf Mit Lieferanten erfolgreich am Telefon verhandeln

Ein Großteil der täglichen, geschäftlichen Kommunikation geschieht per Telefon. Im Gegensatz zu persönlichen Gesprächen kann hierbei die eigene sowie die Körpersprache des Gesprächspartners nicht als Stilelement eingesetzt bzw. gedeutet werden. Dennoch können durch den Einsatz der eigenen Stimme und die Verwendung von überzeugenden Formulierungen die Grundlagen für eine ergebnisorientierte Telefonkommunikation geschaffen werden.

Im Gegensatz zu kundenorientierten Telefonschulungen für Service- und Verkaufspersonal wird in diesem Seminar spezifisch auf die Bedürfnisse der Einkaufsabteilungen eingegangen. Dabei werden die „typischen“ Telefonate mit bereits bestehenden und möglichen zukünftigen Lieferanten dargestellt, analysiert und in Simulationen von Telefonaten eingeübt.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Einkauf und Logistik mit regelmäßigem telefonischem Kontakt zu Lieferanten.

Ihr Nutzen

Sie trainieren strukturierte ergebnisorientierte Telefonkommunikation mit Lieferanten und lernen Argumentationstechniken zielführend einzusetzen.

Referent

Dipl.-Kfm. A. Stollenwerk ist Trainer und Unternehmensberater für Einkaufs- und Supply-Chain-Management. Zuvor war er als Leiter Einkauf und Materialwirtschaft in der Industrie in mittelständischen und Großunternehmen international tätig.

Teilnehmerinnen

Maximal 12 Personen

Inhalt

- **Unterschiede zwischen persönlichen Gesprächen und Telefonaten**
- **Erfolgsfaktoren der Telefonkommunikation**
 - Organisation und Gesprächsvorbereitung
 - Bleibender Eindruck: Mit der Stimme Sympathie und Stimmung auslösen
 - Positiver Wortschatz: Auf die überzeugende Formulierung kommt es an
 - Clevere Argumentationstechniken: Nutzenorientiertes Telefonieren
 - Der Inhalt der Nachricht: Konsequenz auf das Ergebnis gerichtet
 - Telefonrhetorik und Schlagfertigkeit: „Serve-and-Volley“ am Telefon
- **Das Analysegespräch**
 - Richtiges Fragen mit der Dialogmethode
 - Aktives Zuhören am Telefon
 - Ergebnisse und Übereinkünfte erzielen
- **Das Verhandlungsgespräch**
 - Entwicklung von Anreizen für den Lieferanten
 - Richtiges Argumentieren
 - Behandlung von Einwänden
 - Einsatz von Interventionstechniken
- **Das Terminierungsgespräch**
 - Die wichtigsten Argumente für Terminverzögerungen
 - Mit Gegenargumenten und Ausreden gekonnt umgehen
 - Vereinbarungen sicher zum Abschluss bringen
- **Das Reklamationsgespräch**
 - Wie entstehen Konflikte und Reklamationen
 - Mit Ich-Botschaften sich richtig am Telefon beschweren
 - Souveräner Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- **Umgang mit eingehenden Gesprächen**
 - Telefonterroristen begegnen und abwehren
 - Absagen an Lieferanten positiv kommunizieren
 - Zeitdiebe konsequent zurückweisen

Methoden

Moderation, Fallbeispiele, simulierte Gespräche mit Telefon-Trainingsanlage, Feedback

Termine und Orte

| | | |
|--------------|-----------|---------------------|
| 11.–12.12.17 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52176228 |
| 01.–02.02.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186226 |
| 09.–10.07.18 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52186227 |
| 11.–12.12.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186228 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Reklamationen – die richtige Strategie gegenüber Lieferanten

Auch in der besten Zusammenarbeit mit einem Lieferanten können Reklamationsfälle nicht ausgeschlossen werden. Hierbei steht für Sie als beliefertes Unternehmen die Wahrung Ihrer Interessen im Vordergrund.

Neben den juristischen und kaufmännischen Notwendigkeiten sollte die Beziehung zum jeweiligen Lieferanten jedoch im Sinne einer Produktpartnerschaft nicht atmosphärisch belastet werden. Situationsgerechte Verhandlungsführung kann neben den „harten“ Fakten zu einer positiven Reklamationsabwicklung mit gleichzeitiger Verbesserung der Lieferantenbeziehung führen.

In diesem Seminar lernen Sie, Reklamationen gewandt und erfolgsorientiert zu vertreten.

Sie sind

Einkäufer bzw. Logistiker und müssen Reklamationen gegenüber Lieferanten vermitteln und durchsetzen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen kompakten Überblick angemessene Vorgehensweisen bei Reklamationen gegenüber Lieferanten zu wählen und diese gewinnbringend für Ihr Unternehmen einzusetzen. Sie erhalten durch Beispiele aus der Praxis Einblick in die Tricks beider Seiten.

Referent

J. W. Goldfuß ist selbstständiger Unternehmensberater, Autor und Trainer. Sein Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung von Kommunikations- und Führungswissen. Aufgrund seines langjährigen beruflichen Werdegangs mit Tätigkeiten in unterschiedlichen (Führungs-) Funktionen bei verschiedenen Unternehmen im In- und Ausland ist bei seinen Trainings ein intensives Eingehen auf die Erfordernisse und Situationen der betrieblichen Praxis gewährleistet.

Teilnehmer

Maximal 12 Personen

Inhalt

- Gründe für Reklamationen
 - „Ursachenforschung“
 - Reklamationen – ein Lernprozess für den Lieferanten?
- Reklamationsbehandlung
 - Beschwerden souverän vermitteln
 - Den eigenen Standpunkt wirkungsvoll und nachdrücklich vertreten
 - Die Wahrung der Interessen des eigenen Unternehmens
 - Reklamationsgespräche mit Lieferanten systematisch steuern
 - Reklamationen routiniert formulieren
 - Typische Fehler bei Reklamationen vermeiden
 - Der professionelle Umgang mit „hartnäckigen“ Lieferanten
- Störfaktoren
 - Die Kontrolle der eigenen Emotionen
 - Schwierige Reklamationsituationen positiv beeinflussen
 - Von der Konfrontation zur Kooperation
 - Eskalationen vorbeugen, vermeiden, gegensteuern und beherrschen
 - Umgang mit schwierigen Lieferanten
 - Umgang mit monopolistischen Lieferanten
- Zukunftsbetrachtungen
 - Partnerschaft: Schlagwort oder Realität?
 - Herstellung einer Produktpartnerschaft mit Lieferanten
 - Hilfe bei Problemlösungen anbieten
 - Wo besteht (noch) ein gemeinsames Interesse?
 - Für die Zukunft planen

Termine und Orte

| | | |
|----------|-----------|---------------------|
| 12.10.17 | Köln | → VA.-Nr.: 52176212 |
| 23.02.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186210 |
| 03.05.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186211 |
| 22.10.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186212 |

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

640,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
 800,- EURO Standardgebühr
 400,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Technische Zeichnungen verstehen lernen - Technik für Einkäufer

Einkäufer befinden sich an der Nahtstelle zwischen technischen Anforderungen und den Notwendigkeiten kaufmännischer Prozesse.

Die Kommunikation mit den internen Kunden – häufig Techniker aus Entwicklung, Konstruktion und Fertigung – auf der einen und den – häufig ebenfalls technisch vorgebildeten – Vertriebsmitarbeitern der Lieferanten auf der anderen Seite setzt ein Grundverständnis technischer Aspekte voraus.

Die Kenntnisse technischer Inhalte einer Produktpartnerschaft in Verbindung mit fundiertem kaufmännischen Wissen machen den Einkäufer zum kompetenten Partner seiner Kunden und Lieferanten.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen das Verständnis für die in Technischen Zeichnungen dargestellten Zusammenhänge und Begriffe.

Die bildlichen Darstellungen sowie zahlreichen Beispiele aus der Praxis stellen einen engen Bezug zur täglichen Arbeitssituation im technischen Einkauf her.

Sie sind

Einkäufer und beschaffen technische Güter.

Ihr Nutzen

Sie erhalten praxiserfahrene Kenntnisse, die es Ihnen ermöglichen, Ihre Basiskompetenz hinsichtlich technischer Inhalte wesentlich zu erweitern.

Referent

R. Siegmund ist Geschäftsführer eines Unternehmens für die Entwicklung und den Bau von Prüfsystemen. Er konnte fundierte Praxiserfahrung als Projektleiter sowohl im Vertrieb als auch im Einkauf sammeln. Als Lehrbeauftragter der Fachhochschule Wiesbaden und Referent verfügt er über langjähriger Erfahrung bei der Ausrichtung von technisch orientierten Seminaren.

Teilnehmer

Maximal 16 Personen

Inhalt

- **Die Technische Zeichnung – Sprache der Techniker**
- **Das Vokabular**
 - die Linien in technischen Zeichnungen
 - Anwendung und Bedeutung
- **Bemaßung – Aufbau und Anwendung**
- **Projektionen**
- **Auswahl der Ansichten**
- **Darstellungsmethoden**
 - Schnittdarstellung
 - Gewindedarstellung
- **Toleranzangaben**
 - Allgmeintoleranzen
 - Toleranzangaben durch Grenzabmaße oder ISO-Kurzzeichen
- **Oberflächenangaben**
- **Schulung und Übung des räumlichen Vorstellungsvermögens**

Methodik

Vortrag, Beispiele, Diskussion

Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lern-
lektionen

Erstellung eigener technischer Zeichnungen in
Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe

Besprechung von Beispielen aus dem Teilnehmerkreis
Zeichnungen bitte zum Seminar mitbringen

Termine und Orte

| | | |
|--------------|-----------|---------------------|
| 08.–09.11.17 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52176402 |
| 01.–02.02.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186400 |
| 02.–03.07.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186401 |
| 05.–06.12.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186402 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr

2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer
gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Werkstoffe, Fertigungstechnik, Konstruktion Technik für Kaufleute (nicht nur im Einkauf)

Kaufleute insbesondere in den Bereichen Einkauf, Controlling sowie Consulting müssen im Rahmen ihrer kaufmännischen Belange auch technische Aspekte beurteilen und berücksichtigen können.

Hierzu benötigen Sie als Kaufmann bzw. Kauffrau grundlegende Kenntnisse über Werkstoffe und Produktionsverfahren sowie deren Wechselwirkungen. Weiterhin müssen Sie die Prinzipien unterschiedlicher Fertigungsarten und deren Einflüsse auf technische und kaufmännische Parameter erkennen und diese in Ihre kaufmännische Arbeit umsetzen. Auf dieser Basis ist Ihnen dann ein ausgewogenes und begründetes Urteil unter Berücksichtigung technischer und kaufmännischer Faktoren möglich.

Mit diesem Seminar erhalten Sie als Kaufmann bzw. Kauffrau einen systematischen Einblick in Fragestellungen der Werkstoffkunde sowie Produktion. Sie erhöhen damit Ihre technische Fachkompetenz gegenüber Ihren Zulieferern sowie technischen Ansprechpartnern in Ihrem Unternehmen.

Sie sind

Kaufmann in Einkauf, Controlling oder Consulting und wollen sich technisches Grundwissen über die gebräuchlichen Produktentstehungsprozesse und Fertigungsarten aneignen.

Ihr Nutzen

Sie erwerben Verständnis und Kenntnisse produktions-technischer Zusammenhänge. Ihr Verständigungspotenzial und Ihre Fachkompetenz bei der Zusammenarbeit mit Partnern und Lieferanten aus Technik und Produktion werden gestärkt.

Referent

Dipl.-Wirtschaftsingenieur **J. Simon** ist freiberuflicher Trainer und Inhaber eines Ingenieurbüros im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft. Er verfügt über eine zwanzigjährige Berufs- und Führungspraxis in Einkauf und Materialwirtschaft mehrerer Konzerne und mittelständischer Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

Teilnehmer

Maximal 16 Teilnehmer

Inhalt

- **Grundbegriffe und Grundlagen**
 - Gängige technische Grundbegriffe
 - Technische Einheiten
 - Die wichtigsten physikalischen Begriffe
- **Normung**
- **Werkstoffe und ihre Eigenschaften**
 - Metalle – Kunststoffe – Verbundwerkstoffe
 - Eigenschaften, Charakteristiken, Unterschiede
- **Fertigungsverfahren**
 - Die gebräuchlichsten Bearbeitungsverfahren und -begriffe
 - Spanende und spanlose Bearbeitung
 - Schwerpunkt: Metalle und Kunststoffe
 - Oberflächenbehandlungen
 - Rapid Prototyping
- **Einführung in die Qualitätssicherung**
 - Fachbegriffe und Erläuterungen
 - QS in der Produktion
- **Einführung in die Konstruktionslehre**
 - Verzahnung und vieles mehr
- **Kostentreiber und Kostenreduzierungs-Potenziale**
 - Wertanalytisches und kostenbewusstes Konstruieren
 - Design-to-Cost und Modify-to-Cost
 - Wie Lieferanten helfen können Kosten zu sparen

Methodik

- Vortrag und Präsentation mit Videos
- Anschauungsmaterial
- Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch

Termine und Orte

| | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 18.–19.10.17 | Düsseldorf | → VA.-Nr.: 52176412 |
| 14.–15.02.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186410 |
| 25.–26.06.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186411 |
| 19.–20.11.18 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52186412 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Kompaktwissen Metallbearbeitung Prozesstechnik für Kaufleute (nicht nur im Einkauf)

Kaufmännische Mitarbeiter in Einkauf und Verwaltung sind häufig neben ihren betriebswirtschaftlichen Tätigkeiten mit technischen Aspekten aus Produktion, Einkauf und Engineering konfrontiert, ohne über eine entsprechende Ausbildung zu verfügen. Produktionsmaterialien und –verfahren sind oftmals nur namentlich bekannt. Dies gilt insbesondere für die Kenntnis über die Auswahl und Fertigungstechnik bei der Bearbeitung von Metallen.

Durch die jeweils eingesetzten Materialien sowie Varianten von Fertigungsmöglichkeiten und Montagetechniken hat die gewählte Bearbeitung von metallischen Werkstoffen unterschiedliche Auswirkungen auf Kosten und Prozesse eines Unternehmens. Damit Sie als Kaufmann diese wechselseitigen Einflüsse verstehen, benötigen Sie einen Überblick über die unterschiedlichen Metalle, deren Einsatzmöglichkeiten sowie Be- und Verarbeitungsprozesse. Dieses Grundlagenwissen ergänzt Ihre kaufmännische Kompetenz und ermöglicht Ihnen eine aktivere Rolle bei technisch orientierten Gesprächen.

Mit diesem Seminar erhalten kaufmännische Mitarbeiter Grundlagenwissen der Metallbearbeitung. In der Praxis relevante Zusammenhänge und Begriffe werden anschaulich und für Kaufleute verständlich und nachvollziehbar erklärt. Das Verständnis für technische Erfordernisse wird erweitert und verbessert.

Sie sind

Kaufmann oder Kauffrau in Einkauf, Controlling, Consulting oder allgemeiner Verwaltung und wollen sich einen Überblick über die Prozess- und Verfahrenstechnik bei der Bearbeitung von metallischen Werkstoffen verschaffen.

Ihr Nutzen

Sie erwerben in kompakter Form Verständnis und Kenntnisse über die verschiedenen Formen der Metallbearbeitung. Dies ermöglicht Ihnen technische Vorgaben und Leistungspakete besser beurteilen zu können.

Referent

H. Barthelmes ist Unternehmensberater für Technologieprojekte, Zertifizierungen und Arbeitsschutz. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Produktionsleiter und Leiter Industrial Engineering eines metallverarbeitenden Unternehmens.

Teilnehmer

Maximal 16 Teilnehmer

Inhalt

● Verfahrenstechnik Metallbearbeitung

● Materialien

- Rohteile
- Kaufteile

● Die wichtigsten Fertigungsketten und Fertigungsmöglichkeiten

- Umformung
- Endenbearbeitung
- Drehen
- Entgraten
- Fräsen, Sonderfräsen
- Räumen
- Stanzen
- Schweißen
- Härten, induktiv, Einsatz
- Hartdrehen
- Hartfräsen
- Gleitschleifen
- Messen

● Montagetechniken

● Qualitätssicherung

● Verpackung

Die jeweiligen Auswahlkriterien für Materialien sowie die einzelnen Prozesse werden mit einem schlüssigen Produktbeispiel erläutert und in Videokurzfilmen dargestellt.

Termine und Orte

| | | |
|--------------|-----------|---------------------|
| 08.–09.11.17 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52176423 |
| 05.–06.02.18 | Köln | → VA.-Nr.: 52186421 |
| 04.–05.06.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186422 |
| 26.–27.11.18 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52186423 |

Uhrzeiten

- 1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Techniken der Oberflächenbehandlung - Anwendungsmöglichkeiten und Kostenbeispiele für Kaufleute

Die Optimierung von Oberflächen gehört zu den innovativsten Möglichkeiten um den Gebrauchswert von Bauteilen und Werkzeugen nachhaltig zu erhöhen. Dabei bilden die Verfahren der Beschichtungstechnik einen besonderen Schwerpunkt im Bereich Veredelung und Verschleißschutz. Diese Technologie gewinnt für die damit unmittelbar befassten Techniker und Ingenieure und ebenso für den kaufmännischen und kalkulatorischen Unternehmensbereich zunehmend an Bedeutung.

Oberflächenveränderungen können nicht nur zu wesentlichen Produktverbesserungen sondern auch zu Einsparungen von Herstellungs- bzw. Betriebskosten führen. In diesem Seminar werden – für Nichttechniker verständlich – die Verfahren und Anwendungsbereiche bei der Bearbeitung und Veredelung von Oberflächen vorgestellt. Anhand von Beispielen werden mögliche Anwendungen und ihre kalkulatorischen Konsequenzen erörtert.

Sie sind

Kaufmann oder Kauffrau in Einkauf, Controlling, Consulting oder allgemeiner Verwaltung und wollen sich einen Überblick über die aktuelle Verfahrenstechnik bei der Bearbeitung und Veredelung von Oberflächen verschaffen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten Kenntnisse über die verschiedenen Techniken und Möglichkeiten der Oberflächentechnologie. Anwendungen sowie Vor- und Nachteile der einzelnen Verfahren werden beispielhaft dargestellt.

Referent

H. Barthelmes ist Unternehmensberater für Technologieprojekte, Zertifizierungen und Arbeitsschutz. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Produktionsleiter und Leiter Industrial Engineering eines metallverarbeitenden Unternehmens.

Teilnehmer

Maximal 16 Teilnehmer

Inhalt

- **Grundlagen der Oberflächentechnik**
 - Was ist eine Oberfläche
 - Funktionen der Oberflächen
- **Möglichkeiten der Oberflächenbehandlung**
 - Bearbeitung (Drehen, Fräsen, usw.)
 - Abtragung (thermisch, chemisch, elektrochemisch)
 - Eigenschaftsänderung / Vergütung (Härten)
 - Reinigung
 - Beschichtung / Veredelung
- **Verfahren der Oberflächenbeschichtung / -veredelung**
 - Mechanisch (Glätten)
 - Thermomechanisch (z.B. Flammstrahlen)
 - Thermochemisch (Chromieren)
 - Elektrochemisch (Galvanische Behandlungen)
 - Gasphasenabscheidung (CVD, PVD)
 - Plasmabehandlungen
- **Anwendungsmöglichkeiten**
 - Anwendungsbeispiele
 - Vor- und Nachteile
 - Kostenbeispiele

Methodik

Vortrag und Präsentation mit Videos

- Anschauungsmaterial
- Diskussion

Termine und Orte

- | | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 27.–28.09.17 | Darmstadt | → VA.-Nr.: 52176426 |
| 14.–15.03.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186425 |
| 27.–28.09.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186426 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

www.excellenceakademie.de

EXCELLENCE NETWORK

EXCELLENCE NETWORK GmbH & Co. KG
Darmstädter Straße 29 · 64331 Weiterstadt
Telefon: 06150/1070-0 · Telefax: 06150/1070-22
www.excellenceakademie.de · email: info@excellenceakademie.de